

Заблуждение руководителей отделов продаж относительно продающих способностей собственных служб

Валентин Перция,
соавтор книги
«Удвоение продаж»







Hat

Bandanna

Shirt

Vest

Jeans

Fur chaps (called "woollies")

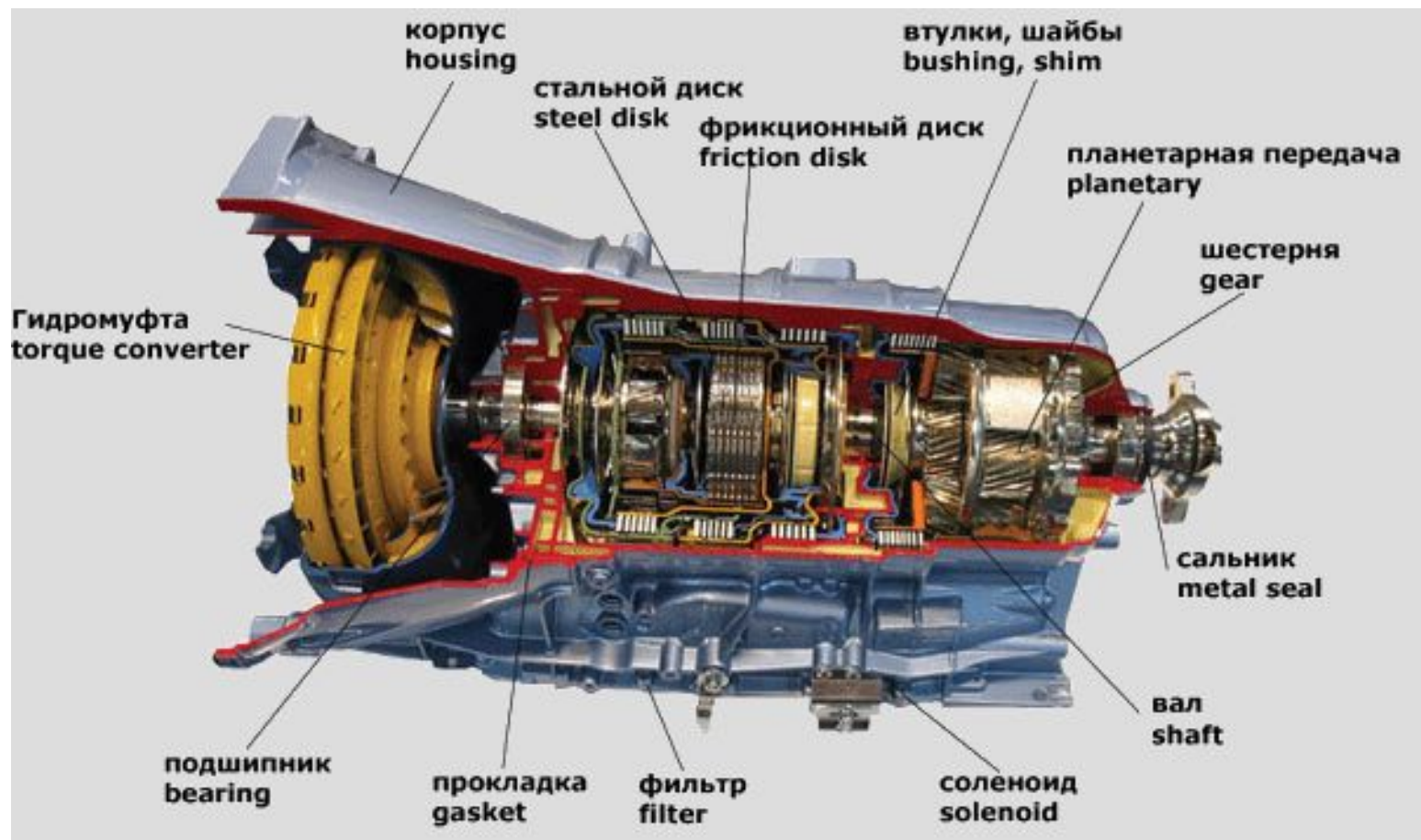
Spur

Boots

Я найду себе такого
продавца, который с
моей минимальной
помощью сможет
продавать все, что умею
продавать я, и так же
хорошо как я, а то еще и
лучше Эдакого ковбоя!



AP / Paul Sakuma



Достаточно найти
хорошего директора и
несколько продавцов,
как все в отделе
самоорганизуется, и
продажи пойдут вверх!



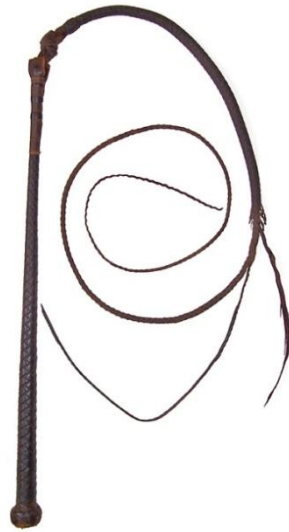
У меня нет процесса продаж, оно продается как-то само

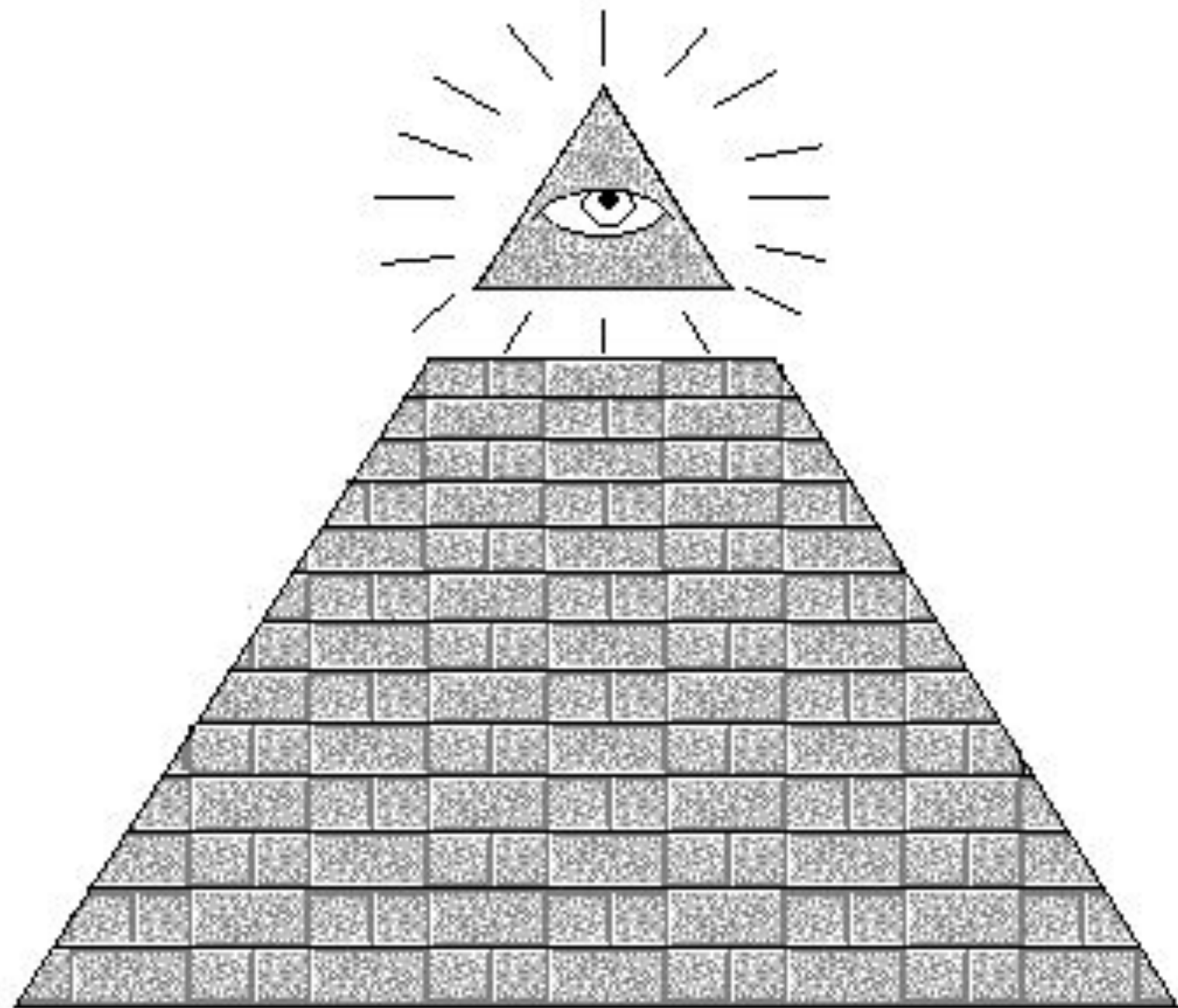


Я не знаю, сколько потенциальных клиентов мои продавцы пропустили «мимо кассы»



У меня нет регистрации всех обращений по всем каналам





Связь уровней

Личные

результаты

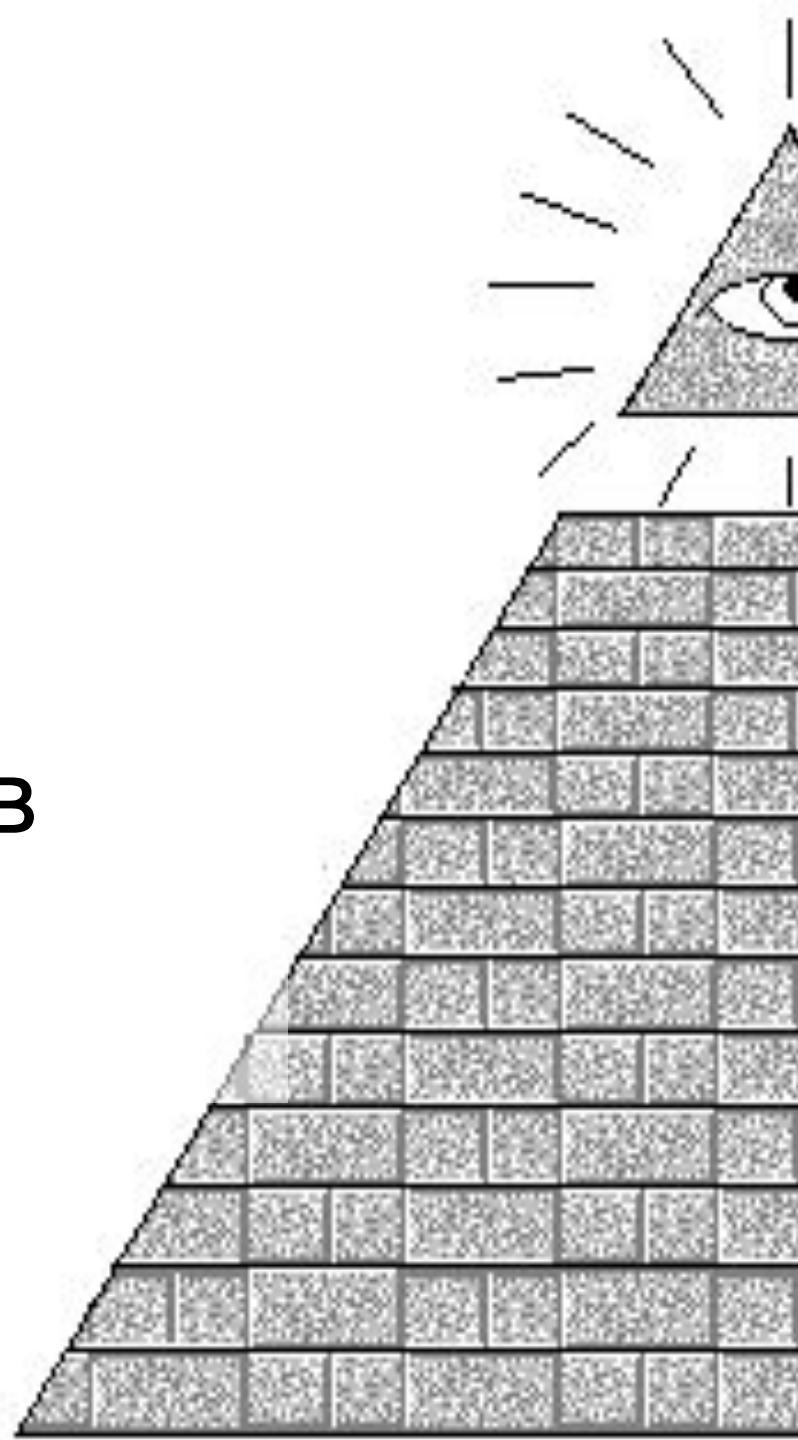
Результаты клиентов

Результаты

подразделений

Результаты

рынка





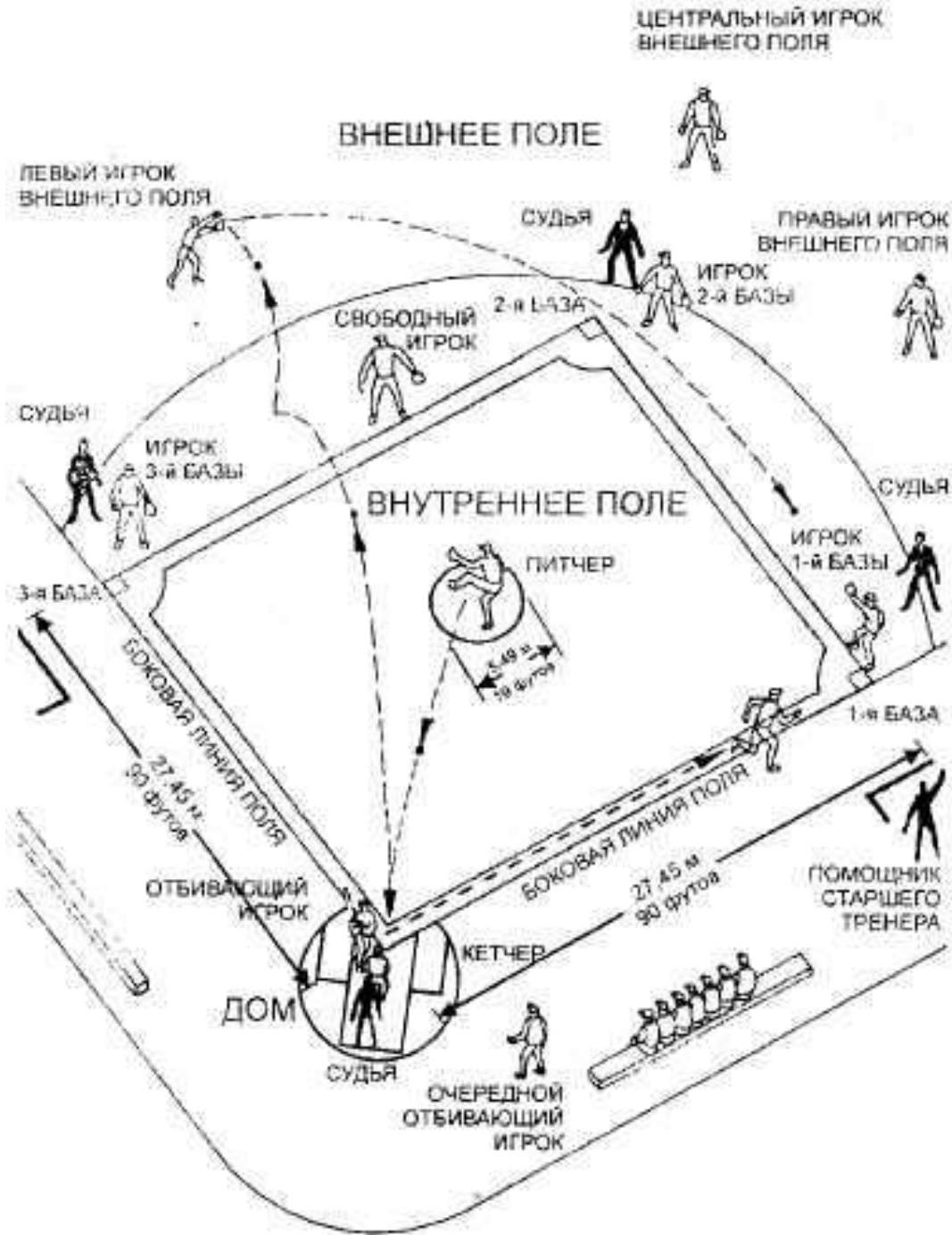
№1

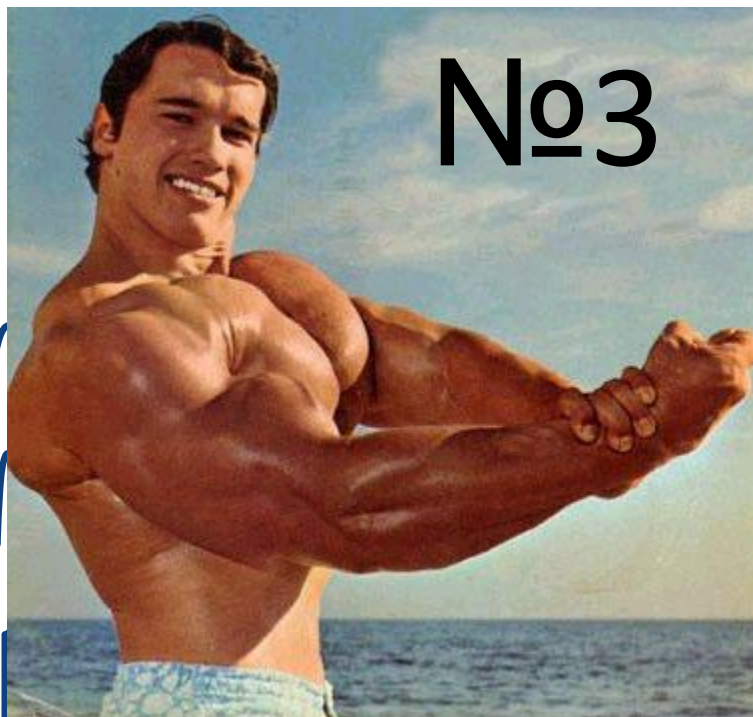


Не продавать всё

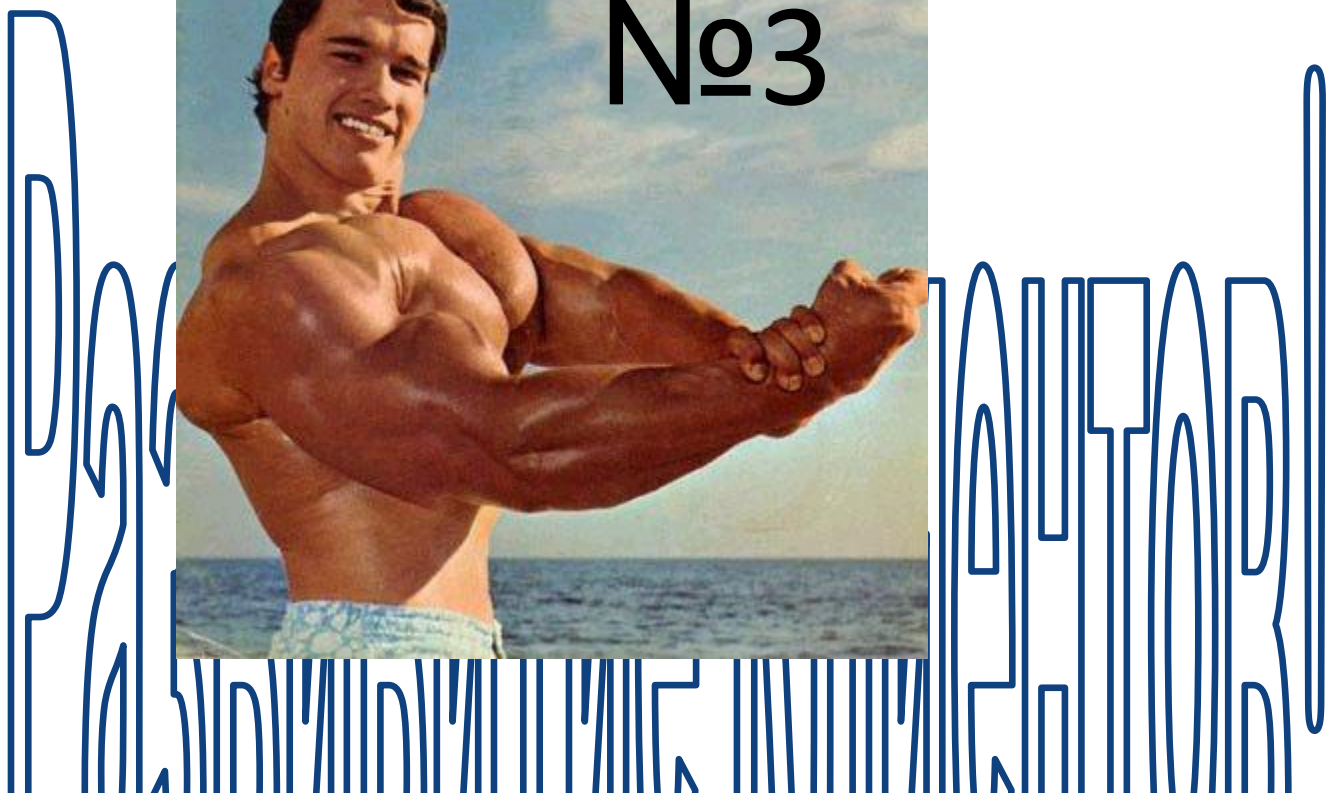
№2

Каждый
знает
свой
маневр!





№3



N



данные
...ные
результаты!

Результат

- Вам не нужны звезды продаж
- Вы не покупаете тренинги каждые полгода
- Вы не зависите от продавцов
- У Вас есть «воронка продаж»
- Продажи развиваются по плану



Blogbrandid.com

Optimaza.com

Валентин Перция